

Георгий Лосев

# СОБЕСЕДОВАНИЕ

Вопросы - Ответы



Георгий Лосев

**Собеседование: Вопросы – ответы**

«Издательские решения»

**Лосев Г. Д.**

Собеседование: Вопросы – ответы / Г. Д. Лосев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-987214-2

Скоро собеседование? Так подготовься! Давай, садись поудобнее. Сделай глубокий вдох... выдох, вдоох, выыдох. Расслабься, сейчас я на пальцах расскажу тебе, как увеличить твои шансы получить работу в несколько раз. У меня есть проверенная методика подготовки, и ее уже можно купить. Благодаря авторскому сборнику вопросов-ответов от Георгия Лосева ты будешь готов к любому вопросу на собеседовании.

ISBN 978-5-44-987214-2

© Лосев Г. Д.  
© Издательские решения

## Содержание

Как работать с этой книгой	6
Собеседование. Вопросы-ответы	8
1. Почему вы уволились с предыдущего места работы?	9
2. Можете ли вы работать под давлением?	11
3. Что вы можете сделать для нас такого, что никто другой не может?	12
4. Расскажите мне о себе?	13
5. Почему вы хотите работать в этой компании?	17
6. Почему я должен нанять вас?	20
7. Назовите несколько вещей, которые вам НЕ нравились на прошлом месте работы?	22
8. Какие ваши самые большие достижения?	23
9. С какой самой сложной ситуацией вы когда-либо сталкивались?	25
Можете ли вы описать сложную проблему и как вы с ней справились?	
10. КАКИЕ ВАШИ самые СЛАБЫЕ СТОРОНЫ?	27
11. Назовите свои самые сильные стороны	29
12. Вы предпочитаете работать в коллективе или в одиночку?	31
13. На что ты готов, чтобы добиться своего?	32
14. Как вы ладите с различными типами людей?	33
15. Приведите пример проекта, который у вас НЕ получился	34
16. Приведите примеры, когда вы и ваш руководитель были не согласны друг с другом	35
17. Что тяжелее килограмм пуха или килограмм камня?	36
18. Если бы вы были соленым огурцом, соленым огурцом какого типа вы бы были?	37
19. Ваш прошлый руководитель назвал бы вас предприимчивым?	38
20. Почему вы выбрали данный карьерный путь или что привело вас в эту профессию?	39
21. Почему у вас нет высшего образования?	40
22. Вы внесли какой-то особый вклад в работу ваших прошлых работодателей, который выходил за рамки ваших обязанностей?	41
Конец ознакомительного фрагмента.	42

# **Собеседование: Вопросы – ответы**

**Георгий Дмитриевич Лосев**

*Дизайнер обложки* Антон Сергеевич Бакин

© Георгий Дмитриевич Лосев, 2020

© Антон Сергеевич Бакин, дизайн обложки, 2020

ISBN 978-5-4498-7214-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Как работать с этой книгой

*Цель книги - «набить руку». Научиться, натренироваться отвечать на вопросы. Здесь более 140 вопросов, и очевидно, что все из них тебе не попадутся даже если ты пройдешь 100 собеседований. Поэтому НЕ надо заучивать их все наизусть.*

**Есть 10 самых популярных вопросов, ответы на которые имеет смысл заучить наизусть, вот список:**

1. Расскажите мне о себе?
2. Почему вы уволились с предыдущего места работы?
3. Почему вы хотите работать в этой компании?
4. Какие ваши самые слабые стороны?
5. Назовите свои самые сильные стороны?
6. Каковы ваши зарплатные ожидания?
7. Какие ваши стратегические карьерные цели/планы. Кем вы видите себя через 5 лет?
8. Сколько вы собираетесь проработать в нашей компании?
9. В случае положительного решения, когда готовы приступить к работе?
10. Какие ваши самые большие достижения?

**И еще один вопрос, на который я хочу обратить особенное внимание, потому что на него есть правильный и очень важный ответ:**

11. Есть ли у вас вопросы ко мне?

Тебе нужно прочитать эту книгу, понять, когда и почему задают те или иные вопросы, что хотят услышать, как правильно отвечать. Понять логику ответов, понять общие принципы ответов на вопросы. А уже потом, только после этого, заучить вопросы из списка.

Я рекомендую читать книгу с карандашом, выписывая для себя инсайты, общие закономерности в ответах, которые ты нашел, например: «не злословить про предыдущие места работы».

Также после изучения каждого вопроса-ответа, рекомендую попробовать вслух ответить на него самостоятельно, даже если ты считаешь, что этот вопрос никогда в жизни тебе не попадется. Не забывай: ты на тренировке. Прыгалки тоже не пригодятся боксеру в ринге, но на тренировке прыгать надо.

На настоящем собеседовании вопросы из книги могут звучать в похожих, но немного других формулировках. Если вы встретили неожиданный вопрос, подумайте, что хочет работодатель, задавая вам данный вопрос, вспомните, какие вопросы из книги задаются, чтобы достичь тех же целей и используйте соответствующие ответы.

И последний момент: Когда в книге я говорю, как вам сделать, я могу иметь в виду либо то, что бы я сам сделал на вашем месте, либо то, что от вас хотят услышать. Эти вещи не всегда совпадают. Например, иногда лучше сказать правду и НЕ получить работу, чем сказать то, что хотят услышать, получить работу, отстрадать на ней пару месяцев, уволиться или быть уволенным, и вновь оказаться в той же ситуации, что и сейчас или даже хуже.

Поэтому всю информацию нужно пропускать через свой здравый смысл.



## **Собеседование. Вопросы-ответы**

# 1. Почему вы уволились с предыдущего места работы?

## Почему спрашивают:

Хотят примерить на себя роль вашего прошлого работодателя: то, что произошло там, произойдет и здесь.

На самом деле не существует правильного ответа на этот вопрос. Существуют только неправильные.

- Неадекватный
- Job hopper
- Усталый
- Плохой работник: некомпетентный, нелояльный, неисполнительный

## Поэтому:

Избегайте негативных или саркастических ремарок о прошлом месте работы: о компании, о руководителе, о коллегах итд даже, если это правда.

Помните, потенциальный работодатель не знает вашего прошлого начальника и особенностей вашего бывшего места работы. Поэтому он не примет вашу сторону и не отнесется к вам с пониманием.

Как только вы злословите о прошлой работе, вас тут же отмечают как негативно настроенного по отношению к членам команды. Для нанимателя это сигнал, что если он наймет вас, вы можете вести себя точно так же и на новом месте работы, заражая окружающих и саботируя рабочий процесс.

В этом случае придется уволить не только вас, но и всех, кого вы успеете настроить против системы, поэтому на всякий случай, вас не будут нанимать, от греха подальше.

Реально, мне пофиг, как сильно вы ненавидите что-либо в прошлой работе, НИ КОГ ДА не приносите это дерьмо с собой на собеседование.

Наоборот, скажите что-то позитивное. Лучший ответ на данный вопрос – это что-то короткое и позитивное.

Отвечая на вопрос помните, вы здесь не для того, чтобы оправдаться, почему вас уволили, вы здесь, чтобы говорить о том, что вы можете сделать для них.

Поэтому не грузите их инфой. если надо, вас спросят. кратко объясните причину и переходите к пользе от вас.

Если вы были уволены, примите ответственность на себя. Объясните, почему они были правы, а вы – НЕ правы, чему вы научились и какие выводы вы сделали и что теперь вы исправились.

## Лучшие ответы:

1. Мне нравится на предыдущем месте работы. И сама работа, и внутренняя культура, и коллеги, и руководитель. За последние 2 года работы в компании я успешно реализовал несколько значительных проектов. Сейчас хочу роста зоны ответственности и новые вызовы для себя. В рамках компании мои возможности для развития скудны. Я не против был замедлить карьерный рост на какое-то время, но теперь время пришло двигаться дальше, мне важно расти и развиваться.

2. В компании произошли изменения, и я больше не вижу для себя перспектив роста в компетенциях и карьере. Буду готов рассказать подробнее, если спросят.

3. Мне все нравится в предыдущей компании, и работа, и коллектив, и начальник. За время работы я получил большой опыт и развил свои компетенции. Теперь для меня пришло время двигаться дальше в более прогрессивную компанию с новыми и большими возможностями и вызовами.

4. Мой супруг получил предложение о работе и мы переехали.

5. Мой отдел расформируют, меня предупредили об этом за 30 дней.

6. Моя компания переезжает в другой офис, до которого мне 90 минут добираться.



## 2. Можете ли вы работать под давлением?

На этот вопрос легко ответить, даже если он заставляет вас нервничать. Хотя это и закрытый вопрос, не стоит отвечать на него строго «да» или «нет». Используйте историю, в которой вы работали имея дедлайн.

### **Лучшие ответы:**

– В прошлом месте работы была специфика, что все поступающие заказы – срочные. Сначала меня это напрягало, но со временем, я научился просто делать лучшее, что могу в конкретной ситуации. Поэтому сейчас работа в стрессе для меня – обычное дело.

– На самом деле я люблю работать под давлением, когда есть строгий дедлайн, это улучшает дисциплину, а также в таких ситуациях я чувствую ценность своего времени и получаю больше удовлетворения от результата. Просто нужно использовать техники тайм-менеджмента.



### **3. Что вы можете сделать для нас такого, что никто другой не может?**

Это открытый вопрос, на него можно ответить очень многими способами. Когда вам его задают, хотят и ожидают услышать ваши самые сильные качества и как вы можете отстроиться от всех остальных претендентов на работу.

Если вы ответите на вопрос « не очень хорошо», вас не выставят за дверь, но это будет минус для общего впечатления о вас. Если же вы не сможете ответить на несколько вопросов такого типа, то вероятно, ты можешь ожидать, что тебя не пропустят в следующие этапы отбора.

1. Вспомните о своих навыках, какие семинары, тренинги, обучения вы проходили, вряд ли большой процент из тех, людей, кто претендует на вакансию проходил точно такие же.

2. При ответе на такого рода вопросы старайтесь показать ваше понимание болей, проблем, потребностей работодателя.

3. Свяжите ваши специфические навыки с выгодой работодателю. Желательно максимально отстройтесь от конкурентов.

#### **Лучшие ответы:**

– Я проходил солю на клавиатуре, поэтому смогу выдавать вам 5 статей в день, хотя мне известно, что ваша норма выработки – 3 статьи в день.

– Я хорошо владею навыком доп. Продаж. В моей прошлой компании я продавала на 30% больше благодаря этому. Я была 1-й по этому показателю и учила коллег, благодаря чему был рост продаж 10% по всему отделу.

– Когда я работаю я глубоко погружаюсь в регламенты и бизнес процессы, благодаря этому я практически всегда помогаю руководителям усовершенствовать рабочий процесс. Например на прошлой работе я написал программу которая позволила сократить время подсчета месячных отчетов с недели до 2х дней.



## 4. Расскажите мне о себе?

Этот вопрос, на мой взгляд, самый часто задаваемый. Если бы мне сказали: «Георгий, нужно провести собеседование, но у вас есть только 1 вопрос», я задал бы этот вопрос.

Кроме того, что этот вопрос с очень большой вероятностью попадет к вам на собеседовании, это один из самых сложных вопросов. Один из тех вопросов, плохой ответ на который может вычеркнуть вас из кандидатов.

Именно поэтому про этот вопрос я дам много инфо.

Это открытый вопрос, но что действительно хочет услышать работодатель – это ваш прошлый опыт работы.

Почему они просто не спросят, какой был прошлый опыт работы? Потому что они хотят услышать и увидеть как вы справитесь с открытым вопросом. Я имею в виду, они хотят посмотреть на ход ваших мыслей.

Если вы начнете рассказывать им всякую хрень, из серии, что вы фанат джастина бибера, или даже пусть это будет не Бибер, а кто-то уважаемый, например, Бон Джови, то они отметят у себя в бланке или памяти, что вы совершили ошибку.

Это неадекватно рассказывать на собеседовании про свою личную жизнь. Для соискателя должно быть очевидно, что когда в контексте собеседования вас спрашивают: «расскажите о себе», то имеется в виду ваша карьера, а не интимные подробности.

То есть это своего рода тест на адекватность. Именно поэтому вам задают открытый вопрос.

**Итак, правило:** НЕ говорите о своей личной или семейной жизни.

Еще одна ошибка – это возвращать вопрос обратно экзаменатору: «А что вы хотите узнать?» Это бесполезное действие, которое не может сыграть в вашу пользу.

**Вот возможные реакции:**

– Молчание. Человек не будет вам отвечать, он уже задал вам вопрос и ждет ответа, получится, что вы бросите фразу, на которую никак не отреагируют и все-равно будете вынуждены ответить на заданный вопрос, что обесценит вас. Либо возникнет долгая пауза, что опять же обесценит вас.

– Работодатель просто повторит свой вопрос. То есть вам зададут один и тот же вопрос 2 раза, что обесценит вас.

Вы теперь знаете, что от вас хотят услышать – про прошлый опыт работы, поэтому вам ни к чему уточнять и переспрашивать.

**Гораздо лучше спросить:** «О какой части моего опыта работы вы хотите послушать поподробнее?»

Это хороший вопрос, чтобы не рассказывать про весь свой 20-ти летний опыт, кто-то захочет послушать про последнее место работы, кто-то про карьеру в целом, кто-то хочет узнать что-то конкретное, интересное именно ему именно сейчас в контексте текущих проблем и потребностей компании.

**В общем случае есть правило:** Чем ближе к текущему моменту, тем подробнее рассказ. Чем дальше тем короче.

Когда я говорю ближе и дальше, я имею в виду 2 параметра: 1. время 2. релевантность данной должности.

Не болтайте о том, что было 20 лет назад и о том, что не относится к данной вакансии, если вы устраиваетесь менеджером по продажам, не нужно говорить, какой вы прекрасный программист.

Расскажите то, что имеет значение для потенциального работодателя исходя из его целей, потребностей. Расскажите про пару своих ключевых достижений и сильных сторон, которые покажут, какие преимущества они могут получить, если наймут вас.

Расскажите о себе в контексте, как вы будете полезны, как вы видите себя в их компании, как вы можете им вырасти.

Теперь перейдем к 4-м **основным советам** при ответе на вопрос работодателя на собеседовании: “ Расскажите о себе»

### **1. Дайте краткую историю вашего места работы**

Это означает, что подобно резюме вы коротко рассказываете развитие своей карьеры по образцу:

- место работы
- должность
- продолжительность
- ключевые ответственности

### **2. Добавьте в свою историю достижения**

После того, как вы рассказали, где вы работали, какую должность занимали, сколько по времени проработали, что являлось вашим продуктом должности, назовите свое одно ключевое достижение на данной позиции.

Достижение – это когда вы сэкономили для компании время, сэкономили или заработали для нее деньги, улучшили процессы. То есть это какой-то конкретный измеримый результат для вашей компании или отдела.

Например, я горжусь тем, что я сократил время, которое тратилось на составление ежемесячной отчетности всего отдела, благодаря внедрению специального эксель файла, который сам считал многие вещи. Что высвободило 1 день в месяц у каждого из 50-ти человек отдела.

Такую штуку мы добавляем в каждую позицию нашей краткой истории.

### **3. Расскажите работодателю, что вы знаете о предстоящей должности.**

После того, как вы рассказали свою мини историю, расскажите, что вы знаете, о том, что им нужно на той позиции, на которую вы собеседуетесь.

Например: Я понимаю, что для данной должности: Финансовый менеджер, вам нужен специалист с высоким навыком оптимизации процессов.

Причина, почему это так важно и почему так много людей не делают этого в том, какой эффект это оказывает психологически. Вы показываете работодателю, что вы осведомлены не только о себе и о своих достижениях, но и о потребностях работодателя.

Когда вы говорите, что знаете, что работодателю нужно и называете потребность, между вами возникает связь. Вы сбиваете формат экзамена, где вас спрашивают и вам надо правильно ответить и переходите в формат консультации: «Работодателю нужна помощь, и вы здесь, чтобы помочь».

### **4. Расскажите работодателю, почему вы подходите для того, что им нужно.**

Это вишенка на торте. Эта та вещь, которую многие-многие люди не утруждают себя произнести, тк это вроде как итак очевидно и следует из всего сказанного ранее.

Но это очень важно прямо открыто произнести в явном виде.

Скажите: “ ... поэтому я уверен, что я буду полезен и успешно справлюсь с предстоящей работой»

Вам нужно сказать, что вы прекрасно подходите им, если этого не сделать, ваш ответ не будет завершенным, не будет звездным. Он будет просто звучать так же, как у всех остальных кандидатов.

Если вы скажете, то выделитесь на фоне других соискателей, тк вас даже не спросили, а вы сами рассказали, что станете прекрасным выбором для них.

#### **Лучшие ответы:**

1. Я работаю менеджером по продажам 5 лет: 2 года в компании такой, 3 года в компании сякой. На последнем месте работы я была 1й по доп. продажам. Доля допродаж в моих продажах составляла 30 процентов. Это заметили и я стала учить коллег, благодаря чему продажи всего отдела выросли на 10%. Это, конечно, помимо того, что и без доп продаж я была в числе лидеров отдела. Я знаю, что вам требуется менеджер по продажам который будет каждый месяц стабильно выполнять план продаж – это я. Но кроме выполнения плана продаж, я собираюсь перевыполнять план за счет допродаж, поэтому я уверена, что буду полезна и успешно справлюсь с предстоящей работой.

2. Я работаю видеооператором 10 лет. Среди моих работ, может слышали: такая, сякая, пятая, десятая. Я отличаюсь тем, что всегда следую плану и еще ни разу не задерживал сроки монтажа роликов. Я знаю, что вам в штат нужен видеооператор, на которого вы можете рассчитывать и быть уверенными, что ролик не придется переснимать, что клиенты будут довольны

и что работа будет выполнена в срок или раньше, поэтому я уверен, что буду полезен, успешно справлюсь с предстоящей работой, и вам следует взять на работу именно меня.



## 5. Почему вы хотите работать в этой компании?

Ты можешь получить этот вопрос и от HR-а, и от рекрутера, и от нанимающего руководителя. Это важный вопрос, отсутствие подготовки к этому вопросу может стоить тебе работы.

Одновременно, это замечательный вопрос и его очень часто задают. Я всегда его задаю, когда собеседую.

### Почему спрашивают:

Работа – это обмен, партнерство, мне, как работодателю важно, что человеку надо от меня, чтобы: 1) Знать хочу ли я это дать 2) Могу ли я это дать 3) Что человек ожидает от наших отношений 4) Что человеку важно, 5) Как манипулировать его желаниями, хотелками, ожиданиями, целями, чтобы извлечь макс пользу для себя и дать максимум пользы сотруднику (конечно же не потому, что я хочу сделать ему хорошо, а просто потому, что если я буду получать много пользы от него, то я захочу продлить это как можно дольше и мне станет выгодно давать макс пользу ему, удерживать его благами, в рамках взаимовыгодного партнерства).

Если вас собеседует нанимающий руководитель, этот вопрос покажет ему, что тебя мотивирует. У меня в компании на каждого сотрудника есть досье, где написаны полезные факты о человеке: что ему важно, что его мотивирует, какие его сильные и слабые стороны. Это очень помогает руководителям и увеличивает эффективность. Ответ на данный вопрос дает много сырья для досье.

HRу этот вопрос нужен, чтобы отсеять бесперспективных кандидатов, которые просто хотят работу, а не строят карьеру. Люди, которые работают тк нужно работать, тк должна быть работа, обычно и относятся к работе: «сделал дело – гуляй смело». Их жизнь начинается после работы, поход на работу для них – повинность, обязанность. Кому нужны сотрудники, которые работают «спустя рукава», если есть лояльные, полные энтузиазма и желания принести максимум пользы?

Для тебя этот вопрос отличная возможность отвесить комплимент. Копни глубже, чтобы определить для себя, что вам нравится и выскажите это.

Не будьте такими, не говорите, что вам нравится расположение офиса, что вам нравится большая зарплата, не говорите им, что вы хотите у них работать, тк слышали, что это отличное место для работы, не говорите, что это потому, что ваши друзья тут работают. Не говорите, что хотите работать у них, чтобы получить опыт.

Мой совет для вас: постарайтесь соединить свои причины с чем-то личным или эмоциональным. Может, когда вы были ребенком, вы спасли маленького котенка от садиста и с того момента вы хотите помогать животным и вот почему вы хотите работать у них.

Я имею в виду, не потому, что ваш экзаменатор – животное и вы хотите помочь ему, ну вы меня поняли.

### Алгоритм ответа:

**Шаг 1:** исследуйте компанию в гугле и их сайт на предмет:

– чем они занимаются, что они производят/продают/какие услуги оказывают.

– В какой сфере они работают

Это самый скучный минимум, который вам следует знать об организации, куда вы устраиваетесь.

**Шаг 2:** Дайте им понять, что вы восхищаетесь и уважаете компанию, что это место, где вы всегда хотели работать.

Одна девочка устраивалась ко мне на работу и сказала: я в восторге от того, чем вы занимаетесь, я организовывала подобные мероприятия сама, потом нашла вас и заказывала у вас услуги дважды, я в шоке от вашего сервиса, от качества услуг, я хочу соответствовать вашему уровню, я полностью разделяю вашу миссию и хочу быть частью всего этого. Она принесла фотографии, где она пользуется нашей услугой.

То есть она дала понять, что она реально хочет работать именно у нас. Это важно.

**Шаг 3:** Работа в этой компании – это часть вашего карьерного плана из-за того, что они делают или производят. То есть это то, чем вы хотите заниматься по жизни.

Убеди, что ты искренне заинтересован в этой работе и и будешь замотивирован хорошо работать.

Сопоставь свои цели с целями компании и должности.

Помни, что даже с учетом того, что вопрос о том, почему ты хочешь работать, при ответе тебе нужно убеждать собеседника, что найм тебя даст выгоды компании.

**Итак:**

шаг 1: Изучите информацию о компании в гугле и на их сайте.

шаг 2: Дайте понять, что вы восхищаетесь компанией и хотите эту работу.

шаг 3: Работа у них укладывается в ваш карьерный план.

Сделайте это и вы будете классным и великолепным. Когда вас спросят почему вы хотите работать у нас, вы сможете объяснить, почему.

**Лучшие ответы:**

1. Ваша компания производит превосходные продукты, у вас превосходный сервис и вашей репутации можно только позавидовать. Я разделяю те же ценности + знаю, что буду полезна компании на данной вакансии, тк есть 7-ми летний опыт с конкретными успешными результатами, что позволяет мне не просто вписаться в организацию, а дополнить команду.

2. Я Уважаю то, чем вы занимаетесь, мне очень близка тема саморазвития, увеличения осознанности и устройства этого мира, и я хочу это развивать, а мой опыт и навыки будут вам очень полезны на данном этапе, тк те задачи и цели, что сейчас перед вами, я уже реализовала на своем прошлом месте работы.

3. Я уважаю и впечатлен историей основателей компании, я хочу быть частью дела, которое они начали и знаю, что мои навыки и опыт будут вам очень полезны.

4. Работа в близзард всегда была для меня работой мечты, еще в детстве, когда я играл в игры, я знал, что когда вырасту буду создавать компьютерные игры. Раньше я не проходил собеседования к вам, тк был недостаточно компетентен, а мне важно соответствовать уровню и приносить польлзу, а не вред моей любимой компании. Сейчас же я понимаю, что пришло время и я буду сильным и ценным членом вашей команды.

5. Я видел ваш проект по очистке и доставки воды. Меня он очень впечатлил и я хочу быть частью чего-то такого же. Мне важно чувствовать, что я помогаю людям, делаю мир лучше. Именно в вашей компании я буду это ощущать тк, буду вам крайне полезна на основе своих умений и опыта.



## 6. Почему я должен нанять вас?

Это обычно последний вопрос, который вам зададут на собеседовании. Подготовься к нему, это твой шанс напрямую показать и рассказать про свои навыки и качества, которые наиболее релевантны вакансии, чтобы убедить, что именно вы идеально подходите для именно этой работы.

Я хочу, чтобы вы набросали ответ на этот вопрос перед тем как идти на собеседование, чтобы вы ответили кратко, понятно и уверенно.

Ответ должен лаконично показывать, как весь ваш прошлый опыт связан с текущими проблемами и нуждами вакансии. Посмотри вакансию и напиши как ты, используя свои компетенции, навыки, опыт, закроешь каждое из требований вакансии.

### **Формулируя свой ответ, убедись, вот в чем:**

1. Определи цели работодателя касательно данной вакансии. Их ты можешь найти во время своего предварительного анализа компании и вакансии. Если возможно, поговори с действующими сотрудниками фирмы. И конечно, ты можешь опереться на ответы работодателей на твои вопросы во время собеседования.

Советую использовать именно те слова, фразы, прилагательные, которые используют нанимающие в вакансии, и при общении с тобой. Если они говорят: «выполнять план продаж», так и скажи, не нужно: «буду много продавать». Если говорят, что нужна «эффективная реклама», не нужно говорить, что ты сделаешь им «качественную настройку рекламы», скажи, именно так, как они сами формулируют.

Используйте те же слова, которые использует работодатель в вакансии. Возьми дословно фразы из вакансии и вставь их в свой ответ.

Когда ты это сделаешь, когда ты используешь их же собственные фразы, им станет проще увидеть, что ты дашь им именно то, что им нужно; Что с тобой они получают то, чего хотят.

Потому что именно эти фразы возникли у них в голове, ведь именно их они написали в вакансии. Значит именно эти слова, фразы, прилагательные лучше всего описывают идеальный результат. Это как будто ты проникаешь прямо им в голову. О, этот парень знает точно, что мне нужно.

Это ключ к образованию желания нанять тебя.

2. Определи, как твой опыт и навыки обеспечат эти цели.

3. На основании миссии и ценностей компании, которые ты опять же определил в процессе подготовки, покажи, как миссия, ценности и цели компании сочетаются с твоими личными интересами, целями, особенностями.

4. Изложи свой интерес к вакансии. Относись с энтузиазмом к возможности поработать в этой компании и стать членом команды. Убедись, что интервьюеру очевиден тот факт, что ты хочешь эту работу.

Подготовка к ответу нужна, чтобы ты чувствовал себя спокойно и уверенно, услышав данный вопрос. Это не значит, что нужно заучить ответ. Будь готов адаптировать его исходя из новых данных, пока не известных тебе, но полученных во время собеседования.

**Лучшие ответы:**

1. У меня есть компетенции, которые вы ищите. Кратко перечислите их. Я командный игрок, я управляю и у меня есть желание быть успешным в рамках вашей компании.

2. Есть 3 причины: 1. Я соблюдаю дедлайны; 2. Я выполняю обещания, Как результат мои руководители всегда довольны мной.

3. Потому что на прошлой работе я делал бла бла бла, давайте расскажу, как я смогу сделать блаблабла для вас...



## **7. Назовите несколько вещей, которые вам НЕ нравились на прошлом месте работы?**

Это вопрос ловушка. Вас проверяют на неадекватность. У каждого из нас на любой месте работы есть то, что нам нравится и что не нравится. Важно то, как мы выбираем относиться к этому.

На этот вопрос нужно ответить коротко и позитивно. Это все, что от вас ожидают. Просто тест: Будет ли соискатель ныть, жаловаться, поливать грязью коллег, начальника, компанию, и так далее или НЕ будете. Если будете – вас отбракуют. Если НЕ будете – продолжим переговоры.

Всегда хороший вариант – это сказать, что на текущей позиции возможности для дальнейшего роста и развития компетенций ограничены.

### **Лучшие ответы:**

– Если вы работали в маленькой компании, а собеседуетесь в большую: «В маленькой конторе финансовые ресурсы, которые выделяются для обучения персонала малы».

– Если вы работали в большой корпорации, а собеседуетесь в маленькую: «В крупных корпорациях, как правило все вакантные места уже заняты и пространства для роста и увеличения зоны ответственности появляются редко, лишь эпизодически»

– Мне в целом все нравится, все устраивает. (будьте готовы ответить на вопрос: «почему решили уволиться»).

– Укажите незначительную мелочь, которой нет на прошлом месте, но есть здесь. Например, если до собеседования вы вкусно и дешево поели в местной столовой: «Мне в целом все нравится, разве что, на обед приходится далеко идти в столовую». В ответ вам могут сказать: «А у нас столовая прямо в этом здании», что по сути означает, что работодатель конкурирует за вас с предыдущим работодателем, пытается продать вам свое место работы.



## 8. Какие ваши самые большие достижения?

Сейчас в HR людей делят на 3 типа: winner, doer и waiter. Победитель, исполнитель, ожидатель.

Человеку дали задание распечатать что-то, но в принтере кончилась бумага. winner решит проблему и распечатает, doer подойдет и скажет, что в принтере нет бумаги, спросит, что делать, может предложит варианты или просто сообщит о проблеме, а waiter ничего не будет делать, а когда его спросят: «Распечатал?», ответит: «Не-а, бумаги не было».

Чтобы проверить, к какому типу относится соискатель, задают вопросы про достижения: назовите 3 достижения, самое большое, назовите, чем вы гордитесь и так далее.

При ответе на эти вопросы важна формулировка. Нужно сказать что-то в совершенном виде. Не то, что вы делали или делаете, а то, что вы Сделали.

Не «я работаю над собой, занимаюсь саморазвитием», а «я закончил курсы повышения квалификации такие-то». Не «я пою в хоре МИФИ», а «Я прошел кастинг и меня взяли в хор Мифи».

Должно быть что-то конкретное измеримое в совершенном виде.

**Хорошо:** Выиграл олимпиаду по математике, поступил в университет, занял 3-е место в соревнованиях, перевел 4 бабушки через дорогу, бросил курить.

**Плохо:** занимаюсь саморазвитием, переводил бабушек через дорогу, играю в театре, бросаю курить.

**Кроме того:** Не говорите про личную или семейную жизнь, Не говорите, что самые большие достижения впереди.

Когда вы назвали достижение, расскажите чуть-чуть о том, почему вы этим гордитесь. Как и всегда отлично подойдет история По принципу: предыстория – проблема – решение – результат.

### **Лучшие ответы:**

– Мои самые великие достижения еще впереди. Если нечего сказать, в крайнем случае, когда с вами что-то не так и вы это понимаете, говорите это.

– Мое лучшее достижение на данный момент – кандидатская защита. Я кандидат физ-мат наук.

– Я поступил и закончил МГУ им. МВ Ломоносова. Если вы недавно выпучились – отличный ответ.

– На прошлом месте работы я создал специальную цветовую систему для отслеживания прогресса и приоритизации задач. Через несколько месяцев мой руководитель был впечатлен тем, как она хорошо работает и сейчас эта система используется повсеместно во всей компании.



## **9. С какой самой сложной ситуацией вы когда-либо сталкивались? Можете ли вы описать сложную проблему и как вы с ней справились?**

Если по-моему мнению, как твоего будущего руководителя, на работе тебя могут ждать сложные/необычные/форс-мажорные ситуации, то, вероятно, я знаю, о чем говорю.

То есть можно полагать, что какие-то ситуации уже возникали раньше, мой отдел сталкивался с ними у меня есть негативный опыт встречи с ними, и мне важно, чтобы сотрудник справился при их возникновении.

В этом случае, я скорее всего приведу пример одной из таких ситуаций и спрошу, что ты будешь делать. Например: Ты организуешь фотосессию. Ты арендовал студию, визажиста и все остальное, клиенты приехали, время идет, а фотограф опоздав на 10 минут, заявляет, что забыл фотоаппарат, что будешь делать?

Это лучший способ для меня посмотреть тебя в деле. Но в данном случае, я не даю тебе конкретную ситуацию, а значит задавая этот вопрос, я хочу узнать не только как потенциальный работник ведете себя в таких ситуациях, но и в первую очередь, Какую/какие ситуацию/и ты сам оцениваешь, как сложную/ые, что для тебя «сложная проблема/ситуация».

Итак тебе важно правильно подобрать ситуацию. И рассказать историю о ней по схеме: предыстория – проблема – решение – результат. Не огорчайся, если ты вспомнил несколько сложных ситуаций и во всех не проявил себя, как супер-герой. Ты же наверняка нашел правильное решение уже после? Можешь рассказать либо, как ты лихо и красиво решил проблему, как будто, ты повел себя правильно сразу, а не придумал решение после, а можешь, какие выводы ты сделал.

### **Пример ответа:**

**Предыстория:** Была у меня одна ситуация... Я организовывал фотосессию. Арендовал студию, визажиста и все остальное, клиенты приехали, время идет.

**Проблема:** и вдруг выясняется, что фотограф забыл фотоаппарат. Конечно, без фотоаппарата не может быть фотосъемки, а ведь за все остальное деньги заплачены, их никто не вернет, день, который обещал быть чудесным для клиентов, под угрозой, что делать?!?

**Решение:** Первое, что я сделал, это отправил клиентов к визажисту, пока им делали причешки и все остальное, у меня появилось немного времени, чтобы решить проблему. Дальше я сообщил своему непосредственному руководителю о ситуации. Одна голова хорошо, а две лучше, плюс, ее опыт, конечно, имеет колоссальное значение в таких ситуациях. После этого я велел фотографу проверить, сколько времени займет дорога до фотика и обратно, обзвонить друзей фотографов и спросить у местных на студии, есть ли оружие съемок, а сам стал искать решение в интернете.

### **Результат:**

**Вариант 1.** В итоге все пошли мне на встречу, студия разрешила задержаться на пол часа дольше бесплатно, тк после нас было свободно, визажист тоже была не против, реквизит мы арендовали на день, с этим все в порядке, а клиентам предложили десерты и напитки, пока нам доставляли фотоаппарат. Все были довольны, клиенты вообще ничего не заподозрили, только оценили сервис, ведь их угостили вкусняшками и мероприятие длилось на 30 минут дольше обещанного, а все остальные отделались легким испугом. Кроме фотографа, конечно, я обещал отрезать ему ногу, а я всегда держу слово. Шутка :) или нет? :)

**Вариант 2.** К сожалению, мы все наши усилия не увенчались успехом, мероприятие пришлось перенести. Это повлекло некоторые убытки и негативные последствия, но мы с руководителем сделали нужные выводы. Лучше быть не решителем проблем, а предотвратителем, после этой истории в регламент работы, в чек-лист по организации, добавился пункт: обзвонить всех подрядчиков утром в день мероприятия, проверить, все ли они взяли с собой. А также мы завели специальное место, куда стали коллекционировать все возникающие форс-мажоры, пути их предотвращения и решения.



## 10. КАКИЕ ВАШИ самые СЛАБЫЕ СТОРОНЫ?

Вы знаете почему этот вопрос задают? Потому что он есть в стандартном списке вопросов к задаванию. Это все, потому что он на самом деле не имеет никакого отношения к работе. По-моему, этот вопрос никак не способствует пониманию, подходит соискатель для работы или нет.

Ну серьезно, какое мне дело, в чем ты слаб? Мне важно в чем ты силен и что ты можешь сделать для меня, а не то, что ты НЕ можешь сделать для меня.

Ваши слабости – это не дело работодателя или hr менеджера. Работодателю важно, что он получит от вас, каков будет конечный результат, что будет в сухом остатке, а не процесс.

Слабости есть у всех. В конечном счете слабости – Это ваши личные трудности, и чем больше, тем сложнее вам прийти к такому же результату, по сравнению с тем, у кого их меньше.

Как с талантом, чем его больше, тем легче, чем меньше – тем сложнее. Но мне, как работодателю важен именно конечный результат. Если у тебя полно слабостей – мне пофиг, работай больше или иди не работай, дай мне результат, который я хочу и все.

Перед тем, как рассказать, хочу обратить внимание на то, что **НЕ нужно говорить**:

– Черта характера. Черта характера – это то, что вряд ли удастся изменить в тебе. Ты взрослый человек, работодатель не будет тебя воспитывать, если ты скажешь, что невнимательный, для работодателя это значит, что ты всегда таким останешься и это отразится на работе.

– Замаскированные сильные стороны. Это самое поповское, что я слышу, например: «я слишком много работаю, я трудоголик» или «Я – перфекционист»

### **Как же ответить?**

Шаг 1: Составить список своих слабостей.

Шаг 2: Составить список ситуаций, когда они проявляются

Шаг 3: Возьми 1 слабость и 1 ситуация, и свяжи их в историю.

### **Вот небольшой скрипт в помощь:**

В ситуациях, когда . . . я склонен к таким-то действиям, которые обнажают название слабости во мне. Я это заметил и теперь вместо этого я решение проблемы, и это привело к такому-то результату

### **Универсальный ответ:**

Когда я работаю над проектами с коротким дедлайнами, я могу быть нетерпеливым и некоторые люди могут воспринимать это как грубость или резкость.

Но я работаю над задачей и мне не нравится, когда я не укладываюсь в дедлайн, потому что люди не выполняют свои дедлайны.

Я много раз замечал это, поэтому всегда перед стартом предупреждаю людей, что будет промежуточный контроль, и прошу их не воспринимать мои вопросы про их задачи, как то, что я докапываюсь. Объясняю, зачем это нужно и дальше они воспринимают меня нормально.

И если вы спросите моих коллег, они скажут, что им нравится со мной работать, тк это гарантирует, то проект будут сдан в срок.

Почему этот ответ так хорош: Всем знакомы и никто не любит такие ситуации. Когда у меня есть задачи и я не могу их сделать, тк ты не доделал свою задачу, результаты которой мне нужны, я не могу делать свою работу, я становлюсь немного нетерпеливым, мой голос повышается, тон чутка изменяется, вена на лбу немного надувается, Очаг начинает гореть.

Это универсальный ответ, который подойдет почти для любой работы. Но убедись, что он подойдет тебе тоже, тк бывают исключения. Всегда есть исключения, конечно, но этот ответ почти всегда подходит и почти все и всегда могут использовать его.



## 11. Назовите свои самые сильные стороны

Этот вопрос входит в 10-ку самых часто задаваемых вопросов на собеседовании.

Нужно связать ваши сильные стороны с требованиями работодателя к позиции, на которую претендуете и с тем, что вы уже сделали в прошлом.

Вам нужно заготовить 3—5, минимум 3 истории для демонстрации сильных качеств. Потому что когда вас спросили, в зависимости от ситуаций, 1—2 из заготовленных историй могут не подходить по разным причинам, например, вы уже обсудили, применили ее в ответ на другой вопрос, или вы видите, что именно история про данное сильное качество подойдет лучше всего в данных конкретных условиях данного конкретного собеседования.

То есть у вас будет некоторое поле для маневра.

Эти истории должны быть связаны с требованиями работодателя, я не хочу слушать, что вы хорошо играете на пианино или что вы прекрасный игрок в гольф. Это никак не связано с вашей работой.

И очень многие кандидаты рассказывают мне то, что мне не важно, поэтому я об этом сейчас вам говорю. Не делайте так, ведь ваш конкурент расскажет то, что мне важно, покажет свои сильные качества, связанные с работой и объяснит, как благодаря им я добьюсь своих целей. И конечно, я выберу его.

А вот еще: некоторые говорят: У меня нет никаких. или Я не знаю. Я пока так молод, все впереди. Я умею что-то, но пока не на уровне божества, так что не знаю, что вам сказать. Мол он так выпендривается, мол он такой показывает мне, какой он скромный и... тупой.

Не говорите так. У каждого есть сильные стороны. Не сравнивайте себя с другими. Сравните себя с собой. Ваши качества друг с другом, что-то вы делаете лучше, что-то хуже. Вот расскажите о своих сильных. Даже если вы считаете, что у других людей слабые стороны сильнее ваших сильных, у вас все-равно есть сильные стороны – расскажите о них.

### Лучшие ответы:

1. У меня есть большой успешный опыт подбора персонала. С 2013 года я нанял более 100 человек из которых только 20 сейчас работают не в рамках тех компаний, куда я их принимал.

Я называю свою сильную сторону и доказываю ее силу, используя факты из своего прошлого.

2. Я очень коммуникабелен и могу работать с многими различными людьми со Всевозможными персональными особенностями и навыками. Я работал 3 года в отделе из 50 человек и со всеми сохранил прекрасные отношения, без ущерба качеству работы.

3. Я соблюдаю дедлайны, выполняю все свои обещания, как результат, все мои предыдущие руководители были мной довольны. Также будет и у нас с вами.



## **12. Вы предпочитаете работать в коллективе или в одиночку?**

В целом вас спрашивают командный ли вы игрок. Если вы односложно ответите «в коллективе», работодатель может подумать, что вы будете больше тусить, чем работать, вовлекая коллег и мешая рабочему процессу. Если вы односложно ответите «в одиночку», могут подумать, что вы не способны работать в команде. Поэтому тебе нужно показать, что ты и в команде можешь работать хорошо и в той же степени брать на себя личную ответственность. Перед ответом убедись, что ты знаешь, требует ли твоя будущая должность работать в одиночку или в коллективе.

### **Лучший ответ:**

– Я получаю удовольствие от работы в одиночку, тк я могу полностью сосредоточиться на том, что делаю. Но все-таки я предпочитаю работать в группе, тк уверен, что намного больше результата можно получить, благодаря эффекту синергии  $1+1 = 11$ , когда все включены в процесс, работают вместе слаженно и сообща.



## 13. На что ты готов, чтобы добиться своего?

Этот вопрос задали просто чтобы посмотреть, насколько вы с ним справитесь, как у вас получится дать хороший оригинальный ответ. На этот вопрос нет правильного ответа, просто дайте короткий позитивный ответ и экзаменатор перейдет к следующему вопросу.

### **Лучшие ответы:**

1. Делай, что должен и будь, что будет
2. Сделаю все, что в моих силах
3. Всегда стремлюсь делать на десять из десяти все, за что берусь.

Тут не нужно развернутых примеров и историй, если только вас не попросят.



## 14. Как вы ладите с различными типами людей?

Работодателю это важно, тк его задача встроить вас в общую систему. Я обычно представляю себе компанию, как организм. Когда вам нужен еще один палец, было бы неплохо, чтобы он ладил с остальными, не так ли?

### **Лучшие ответы:**

1. Я хорошо работаю со всеми, кто выполняет свои обещания
2. Я всегда был способен поладить с кем угодно. Не важно, насколько сложными людьми некоторые из моих коллег могут быть, у меня всегда получалось найти общий язык. Когда ты можешь выслушать и понять коллегу, наладить контакт становится намного проще. Может быть не каждый и не совсем получается с 1-го раза, но со временем, я узнаю больше о человеке, нахожу к нему подход и дальше нет проблем.
3. На протяжении моей карьеры мне приходилось иметь дело и работать рука об руку с несколькими очень вспыльчивыми и сложными людьми. Был один коллега, который был настолько агрессивным и злым постоянно, что во всей компании лишь у меня одного получалось ладить с ним и в личных и рабочих делах. Его не увольняли тк он он был очень крутым специалистом в очень узкой области, клиенты любили его, но коллеги ненавидели.



## 15. Приведите пример проекта, который у вас НЕ получился

Все ошибаются, поэтому твой ответ не повлияет на то получишь ты работу или нет, только если ты не будешь винить себя и всех вокруг себя.

Расскажи историю по схеме: предыстория – проблема – решение – результат. История должна быть с ожидаемым негативным результатом, но заканчиваться тем, чему она тебя научила. Так ты превратишь ответ, который по идее должен выставить тебя в негативном свете, в ответ, показывающий, что ты учишься на своих ошибках, что у тебя накоплен определенный опыт – в общем покажет тебя с хорошей стороны. Только Убедись, что ты не винишь в ней себя или коллег, тк и то и другое обесценит тебя в глазах потенциального работодателя.

### **Лучшие ответы:**

– В начале своей карьеры, я брал на себя слишком много, обещал клиентам то, что, вроде как мог сделать, но без оглядки на свои другие дела. Как результат моей неопытности, я обещал слишком много и просрачивал дедлайны. Но с тех пор я научился готовиться, правильно принимать задачи, планировать и оценивать необходимые для выполнения задач ресурсы. Теперь я соблюдаю 100% дедлайнов и всегда стараюсь сделать немного больше, чем от меня ожидают.



## **16. Приведите примеры, когда вы и ваш руководитель были не согласны друг с другом**

Может показаться, что сейчас самое время выпендриться себя и позлословить про руководителя, но это не так. От нас этого ожидают и это опять ловушка. Возьмите то, что от вас ждут и переверните.

### **Лучшие ответы:**

– Приоритезация – это как правило причина несогласий. Например, я делаю задачу, у которой скоро дедлайн. А руководитель хочет, чтобы я бросил все дела и работал над другим проектом. В таком случае я попадаю в заведомо проигрышную ситуацию: Если продолжу делать свою задачу, не выполню указание руководителя, если переключусь на новую, просрочу дедлайн. В эти моменты я не могу сразу же согласиться с руководителем, нужно сначала рассказать ему про наличие других задач и вместе с ним правильно расставить приоритеты.



## 17. Что тяжелее килограмм пуха или килограмм камня?

Если вам задают этот или подобные вопросы, и вы не уверены в ответе, самое лучшее – это не отвечать. Нужно тактично уйти от ответа.

### **Лучшие ответы:**

– Моя задача принести работодателю прибыль, в работе я стараюсь сконцентрироваться на решении тех задач, которые ведут к нужному результату и избежать прокрастинации. Давайте поговорим о том, как я смогу помочь нашей с вами компании.



## **18. Если бы вы были соленым огурцом, соленым огурцом какого типа вы бы были?**

Этот вопрос я нашел в одной из книжек, подобной данной, англоязычного автора. Автор говорит: «верьте или нет, но мне задали этот вопрос». И я бы прошел его стороной, если бы моему ученику не задали похожий: «если бы вы были дверью, куда бы вы вели?».

Эти тупые вопросы, которые имеют свою цель ни что иное, как смутить вас перед работодателем и неплохо поржать над вами или вашей реакцией. Вопрос может последовать в различных формах.

Мне неведомы причины задавать их, все зависит от контекста. Может для разрядки самих экзаменаторов или для мини-перерыва в ходе сложного собеседования??? А может цель – обесценить и «слить» вас или посмотреть, на адекватность вашей реакции, может быть, они решили задать этот вопрос всем и создать коллекцию острых ответов, может быть это начало и процесс стресс-собеседования...

Я советую не брать на свой счет, чуть посмеяться, мол оценили юмор и сухо сдержанно ответить. Я бы еще выразительно посмотрел на собеседника, дав понять, что больше не следует задавать подобные вопросы и нужно говорить по делу.

### **Лучшие ответы:**

- Я не огурец, я человек.
- Я не дверь, я человек.



## **19. Ваш прошлый руководитель назвал бы вас предприимчивым?**

Расскажите историю или пример проекта, над которым вы работали. Возможно вы что-то придумали, что помогло, решили какую-то задачу, предложили хорошую идею или проявили инициативу, например поработали во внеурочное время, когда это было нужно. Вы могли этого не делать, но вы сделали, показав себя как предприимчивого и лояльного сотрудника.

Конечно же, лучше дать конкретный пример, чем общие слова. Но если конкретных примеров подобрать не можете, ответьте, как в 1м варианте ответов.

### **Лучшие ответы:**

– Абсолютно точно, мой босс часто говорил мне, как ему нравилось, что я выполняю задачи и нахожу нужные ресурсы сам, без его вмешательства. Благодаря этому он в конечном счете сам выглядел хорошо, в глазах своего начальника.

– Да, конечно, я помню, как босс хвалил меня, когда я нашел человека, который сделал админку сайта. Благодаря этому компания сэкономила порядка 100 000 рублей ежемесячно на расходы, связанные с созданием новых страниц. Он не просил меня, просто я подумал, что это будет полезно, проявил инициативу и нашел способ.



## 20. Почему вы выбрали данный карьерный путь или что привело вас в эту профессию?

Будьте индивидуальны, расскажите, что вдохновило вас встать на этот карьерный путь. Но ваш ответ при этом должен быть коротким и по делу. Желательно, чтобы ваш ответ показывал что работа в компании потенциального работодателя является логическим развитием для вас и вашей карьеры.

Отвечая на этот вопрос, ты хочешь убедить работодателя, что ты подходящий кандидат на данную должность, и что твои образование, мечты и карьерные цели соответствуют предстоящей работе.

### **Лучшие ответы:**

– Я выбрал архитектуру, потому что меня всегда восхищали красивые здания.

– Я выбрал продажи, потому что всегда умел со всеми найти общий язык. Мне нравится общаться и я получаю удовольствие от процесса переговоров, когда моя задача убедить человека сделать то, что я хочу. Поэтому я пошел учиться продажам. Навык продаж – это как будто у меня есть супер-сила. Как будто я знаю заклинания, произнося которые люди делают то, что я хочу. Чем больше сила – тем больше ответственность, Теория продаж, по сути своей везде одинаковая, но вот товары разные. Мне важно использовать мои навыки во благо. Мне очень нравятся услуги, которые вы предоставляете, выходит, что мое образование, мечты и карьерные цели соответствуют предстоящей работе у вас.

– Еще с тех пор, как я был маленьким мальчиком, мне нравилось играть в машинки, когда я подрос, мы с друзьями починили старый автомобиль, потом мотоцикл, если честно, я даже никогда и не рассматривал другие профессии, кроме механика.



## 21. Почему у вас нет высшего образования?

В наше время в нашей стране образование является весомым фактором при принятии на работу. Недостаток образования должен компенсировать ваш опыт.

Если вы 30 лет работаете в стройке, прошли путь от монтажника до директора строительной компании, то ваше образование НЕ важно, тк ваш опыт с лихвой перекрывает недостаток образования.

Если у вас опыт в стройке, а в компании требуется высшее медицинское – ничем не могу помочь.

Бывают вакансии в которых образование действительно неизбежно необходимо. Например медицина. Даже если вы устраиваетесь на должность управленца любого звена, без профильного образования, зачастую вас просто по закону не имеют право взять. Не вижу никакого смысла идти туда работать, ищите подходящие вакансии.

Если образование не является неизбежной необходимостью для работы, то помните, что конечная цель – приносить компании максимальную пользу. И работодателю важен не сам факт наличия корочки об окончании того или иного вуза, а нанять кандидата, который принесет максимальную суммарную пользу, при наименьших суммарных потерях.

Поэтому ваша задача показать именно это – что вы наилучший выбор. А значит отвечая на вопрос нужно коротко объяснить, почему образование отсутствует, и развернуто, почему несмотря на недостаток, вы все-равно – наилучший выбор для них.

### **Лучшие ответы:**

– У меня не было адекватного времени на высшее образование, тк в то время, когда обычно учатся в университетах, некому было содержать меня, пока я учусь. В то время я был тем, кто работал по 60 часов в неделю, чтобы обеспечить семью. Позднее, когда появились накопления и возможность, уже пропала и необходимость, тк мой опыт и компетенции приобрелись за время практики.

– Я не закончил высшее образование, тк работа, которая у меня была на тот период требовала большого кол-ва времени и усилий. И поскольку я занимал такую-то должность, я успел получить намного больше прикладного, напрямую связанного с моей карьерой опыта. Поэтому в итоге оказалось гораздо полезнее и выгоднее повременить с образованием и принять предложение о стажировке и затем получить опыт работы в Майкрософт.

– В то время, когда обычно получают высшее, я был вынужден работать за двоих, а сейчас уже мой опыт, компетенции и личные качества с лихвой компенсируют данный недостаток, сейчас расскажу, почему...



## **22. Вы внесли какой-то особый вклад в работу ваших прошлых работодателей, который выходил за рамки ваших обязанностей?**

Если вам задали данный вопрос, это НЕ значит, что у вас будут постоянные переработки на новом месте работы. Работодатель хочет узнать, какую позицию по отношению к компаниям вы занимали, и следовательно стоит от вас ожидать.

Здесь важно показать, что вы были лояльны, но при этом не лезли «куда вас не суют». То есть желательно, чтобы:

- Вклад был
- Он не мешал вашей основной работе и работе коллег.

### **Лучшие ответы:**

– Я координировал и проводил ежегодный сбор средств для важной местной благотворительности. Всего я организовал 3 таких мероприятия. Я с радостью инвестировал свое личное время, тк это было важно для имиджа компании, и заодно я был частью благого дела.

– Да. Я обучал и адаптировал новеньких в своем отделе. Как результат, мне удалось снизить период адаптации с 2х месяцев до одного. Это не входило в мои регулярные обязанности, но я это делал во благо общего дела.

– Хотя это не входило в мои обязанности, я в свое свободное вне рабочее время создал детальное описание бизнес процесса всего нашего отдела, куда входили все задачи и регламенты к ним. Я написал специальную программу-руководство, позволяющую каждому члену команды найти ответ на свой вопрос, касаясь его регулярных задач гораздо быстрее, чем спрашивая у коллег и руководителей.

– Если подобного вклада вы не вносили: Нет, я всегда сосредоточен на своей работе делаю ее на десять из десяти и стараюсь не лезть не в свое дело, за пределы своей зоны ответственности, где я не являюсь профессионалом без прямого указания руководителя, чтобы не навредить. Если нужно, я без проблем могу проявить инициативу, взять на себя ответственность и сделать больше, чем должен для блага команды, если ситуация того требует.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.